

# 2023年火锅店创业计划书市场分析(汇总6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 火锅店创业计划书市场分析篇一

1、本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等。

2、自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3、都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

## 火锅店创业计划书市场分析篇二

舒展飞，年龄30，已婚，08年退伍，从业经历：做过房地产销售、开过水暖商店、开过网络公司、做过商场管理、美食城经理、经理助理等，现在就职于松原鼎商投资咨询有限公司职位经理，一直在关注餐饮行业发展，希望拥有自己的美食事业。

我喜欢美食，更喜欢火锅，一直有个梦想就是开一家属于自己的火锅店，打造一个火锅连锁品牌，我希望通过众筹模式组织一群喜欢美食、有创业梦想的人一起开一家属于咱们自己的店。我们不仅是一家众筹火锅店，也是一个交友平台。以后还会召集更多的人，开创更大的梦想！

项目定位火锅，主要原因

第一：火锅可以标准复制，便于以后开连锁店，有发展空间。

第二：调查显示68%的消费者喜欢吃火锅，其次是烧烤。

第三：可以省去厨师降低成本，不受技术限制，不至于厨师走了味道就变了。

我们要打造火锅细分市场里的第一，因为没有人能记住第二，就像奥运冠军大家都能记住，但是亚军是谁大家都不知道。

项目位置开在江南，资金到位开始选房子，争取9月底开业正好天气转凉！

投资预算

总面积

吧台、后厨、卫生间、大厅、单间、库房

厨房面积

大约30平左右

切配、洗碗、配锅、炒料、货架、冷冻保鲜

餐位数

按照格局与面积定

装修费用

大约15万-18万

门头、天花、地面、墙面、吧台、后厨、冰箱冰柜、水电、灯、桌椅、设备等

房租

大约6-10万

根据地段面积不同价格不定

流动资金

2万-3万

采购第一批货物

总投资

舒适、简约

投资回报预算

总投资

餐位数

人员配置

切肉一名、改刀一名、配菜一名、洗碗一名、服务员2名、传菜一名、吧员一名

8-11名员工、平均工资按2300元一年总计22万-30.3万

房租

6-10万

人均消费

上座率

日营业额

月营业额

11.7万——15.1万或者20.5万——26.4万

年营业额

140.4万——181.2万或者246万——316.8万

毛利率

55%

水电能源

6-8万

年净利润

净利润=营业额×55%-房租、工资、能源-装修（28万-50万或者69万-107.9万）

以上可能是比较理想的情况下结果

## 投资回报率

理想状态下100%-200%、不理想状态下50%-100%

2) 根据每个人的承受风险能力不同，我们设置了多种投资方式：

1、投资499元vip(500个名额) 消费享受9.2折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送500元代金券

2、投资999元一星（250个名额）消费享受9折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送1000元代金券，赠100元啤酒卡

3、投资1999元二星（100个名额）消费享受8.8折待遇

成为股东拥有收益分红权、赠送2000元代金券，赠500元啤酒卡

4、投资2999元三星（80个名额）消费享受8.5折待遇

成为股东拥有收益分红权送3000元代金券1000元啤酒卡赠高级餐具一套

5、投资4999元四星（50个名额）消费享受8.2折待遇

成为股东拥有收益分红权、送5000元代金券、赠2000元啤酒卡、赠高级餐具一套

6、投资9999元五星（10个名额）消费享受8.0折待遇

成为股东拥有收益分红权、送10000元代金券、赠4000元啤酒卡、赠高级餐具一套

为了更好的有秩序的经营好饭店，以上投资股东不参与饭店运营管理，以免出现分歧，发起人负责整个店面的选址、装修设计、制度建立、营销策略制定、股东可以提出意见建议，发起人成立股东微信群，大家可以在群里进行讨论建议，发起人每月会上报财务报表（所有开支和收入明细表），所有花销盈利情况股东监督。

此次众筹风险自担，要求年满18周岁，每个股东最高投资不得超过5万元，投资的越多赚的越多，风险越大，每个人根据自身的风险承受能力投资，成功了我们继续开分店，不成功也算是人生一次美好的经历，500元不会影响你的生活，但是可以成就一群人的梦想！伙伴们加入我们吧！成立一个松原最大的团体，抱团取暖，成功属于勇敢的你！

发起人占5%股份，其余95%融资额平均分配，其余细节全体股东在第一次股东大会商议！

1、成立监管委员会（股东内选出5名投资额高者优先考虑），条件：有时间，有经验，有责任心、年龄不得低于30岁。

2、每位股东签署股东协议（投资多少钱占多少股份）

3、股东出资以后不得已任何理由退股（特殊情况可以转让股份）饭店有回收权力（饭店资金充足的情况下饭店优先回购）！

4、饭店盈利了利润按股份平分，饭店失败了剩余资金和出兑变现金额也按照股份平分！（饭店是大家共同财产）

1、每季度纯利润70%给股东分红，剩余30%作为流动资金，如果店里流动资金充足利润全部按股东比例分红。

2、股东每次消费总额的一半可以使用代金券（折扣和代金券不得同时使用）

### 3、股东享有分店优先认购权（众筹开分店）

后厨人员：改刀、洗菜洗碗、锅底蘸料（发起人）、切肉工  
前厅：服务员、服务生、吧员

主要是简约大方，给人舒适放松的感觉！

1、先把第一家店开起来，建立完善管理制度，菜品标准定制，员工管理制度建立。

2、运营1年后如果发展没有问题，计划第二家分店

3、5年内开5家分店，发展加盟店（全国连锁发展）

7月2号—9月2号，两个月如果筹集资金达到25万，说明成功，没到25万自动取消，现在每个人都不用拿钱，先确定一下人数和金额，有意向加入的，加发起人微信把姓名和电话意向投资金额发给他就可以了，我们先做登记。

## 火锅店创业计划书市场分析篇三

舒展飞，年龄30，已婚，08年退伍，从业经历：做过房地产销售、开过水暖商店、开过网络公司、做过商场管理、美食城经理、经理助理等，现在就职于松原鼎商投资咨询有限公司职位经理，一直在关注餐饮行业发展，希望拥有自己的美食事业。

项目定位火锅，主要原因第一：火锅可以标准复制，便于以后开连锁店，有发展空间。第二：调查显示68%的消费者喜欢吃火锅，其次是烧烤。第三：可以省去厨师降低成本，不受技术限制，不至于厨师走了味道就变了。

我们要打造火锅细分市场里的第一，因为没有人能记住第二，就像奥运冠军大家都能记住，但是亚军是谁大家都不知道。

项目位置开在江南，资金到位开始选房子，争取9月底开业正好天气转凉！

投资预算

总面积

吧台、后厨、卫生间、大厅、单间、库房

厨房面积

大约30平左右

切配、洗碗、配锅、炒料、货架、冷冻保鲜

餐位数

按照格局与面积定

装修费用

大约15万-18万

门头、天花、地面、墙面、吧台、后厨、冰箱冰柜、水电、灯、桌椅、设备等

房租

大约6-10万

根据地段面积不同价格不定

流动资金

2万-3万



采购第一批货物

总投资

舒适、简约

投资回报预算

总投资

餐位数

人员配置

切肉一名、改刀一名、配菜一名、洗碗一名、服务员2名、传菜一名、吧员一名

8-11名员工、平均工资按2300元一年总计22万-30.3万

房租

6-10万

人均消费

上座率

日营业额

月营业额

11.7万——15.1万或者20.5万——26.4万

年营业额

140.4万——181.2万或者246万——316.8万

毛利率

55%

水电能源

6-8万

年净利润

净利润=营业额\*55%-房租、工资、能源-装修（28万-50万或者69万-107.9万）

以上可能是比较理想的情况下结果（不理想的情况下再除以2=14、25、34、53万）

投资回报率

理想状态下100%-200%、不理想状态下50%-100%

2、根据每个人的承受风险能力不同，我们设置了多种投资方式：

1、投资499元vip（500个名额）消费享受9.2折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送500元代金券

2、投资999元一星（250个名额）消费享受9折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送1000元代金券，赠100元啤酒卡

3、投资1999元二星（100个名额）消费享受8.8折待遇

成为股东拥有收益分红权、赠送2000元代金券，赠500元啤酒卡

4、投资2999元三星（80个名额）消费享受8.5折待遇

成为股东拥有收益分红权送3000元代金券1000元啤酒卡赠高级餐具一套

5、投资4999元四星（50个名额）消费享受8.2折待遇

成为股东拥有收益分红权、送5000元代金券、赠2000元啤酒卡、赠高级餐具一套

6、投资9999元五星（10个名额）消费享受8.0折待遇

成为股东拥有收益分红权、送10000元代金券、赠4000元啤酒卡、赠高级餐具一套

为了更好的有秩序的经营好饭店，以上投资股东不参与饭店运营管理，以免出现分歧，发起人负责整个店面的选址、装修设计、制度建立、营销策略制定、股东可以提出意见建议，发起人成立股东微信群，大家可以在群里进行讨论建议，发起人每月会上报财务报表（所有开支和收入明细表），所有花销盈利情况股东监督。

此次众筹风险自担，要求年满18周岁，每个股东最高投资不得超过5万元，投资的越多赚的越多，风险越大，每个人根据自身的风险承受能力投资，成功了我们继续开分店，不成功也算是人生一次美好的经历，500元不会影响你的生活，但是可以成就一群人的梦想！伙伴们加入我们吧！成立一个松原最大的团体，抱团取暖，成功属于勇敢的你！

发起人占5%股份，其余95%融资额平均分配，其余细节全体股东在第一次股东大会商议！

1、成立监管委员会（股东内选出5名投资额高者优先考虑），条件：有时间，有经验，有责任心、年龄不得低于30岁。

2、每位股东签署股东协议（投资多少钱占多少股份）

3、股东出资以后不得已任何理由退股（特殊情况可以转让股份）饭店有回收权力（饭店资金充足的情况下饭店优先回购）！

4、饭店盈利了利润按股份平分，饭店失败了剩余资金和出兑变现金额也按照股份平分！（饭店是大家共同财产）

1、每季度纯利润70%给股东分红，剩余30%作为流动资金，如果店里流动资金充足利润全部按股东比例分红。

2、股东每次消费总额的一半可以使用代金券(折扣和代金券不

得同时使用)

3、股东享有分店优先认购权（众筹开分店）

后厨人员：改刀、洗菜洗碗、锅底蘸料（发起人）、切肉工  
前厅：服务员、服务生、吧员

主要是简约大方，给人舒适放松的感觉！

1、先把第一家店开起来，建立完善管理制度，菜品标准定制，员工管理制度建立。

2、运营1年后如果发展没有问题，计划第二家分店

3、5年内开5家分店，发展加盟店（全国连锁发展）

## 火锅店创业计划书市场分析篇四

1、本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等。

2、自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3、都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2、本店将在2年内增设2家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

1、客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，

其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉；服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、考虑到时间及人员方面不够；本店暂时的经营时间以晚上为主。

3、开业期间本店实行优惠活动；送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客；本店将实施打折优惠。

4、随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌；推出主打火锅”。

5、经营时间：下午4点到晚上2左右。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客 源。

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接

受2个月的培训，具体内容如下：

- 1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。
- 2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。
- 3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉，服务至上”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

## 火锅店创业计划书市场分析篇五

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存

入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

## 火锅店创业计划书市场分析篇六

一般小规模火锅店8-10万，一个600-800平方米、60-80张台的火锅店，大概要准备60万元的资金，其中包括至少7个月的房租(包括半年的房租和额度相当于一个月租金的押金)、装饰装修、设施设备购置、员工招聘培训、前期的广告宣传等费用，同时还要准备10万元左右用于周转的资金。

一般情况下，开火锅店还要注意环境。环境会影响人的心境，从而潜移默化地影响着火锅的味道。以前，人均30元以内的民众化火锅，往往只重视了味道而疏忽了环境，土灶土锅土板凳和千篇一律的店堂，沉闷甚至压制。

但众所周知，装修是个可深可浅的“无底洞”，民众化的火锅店，如何在投入有限的情形下做出亮点，让人一进来就感到与众不同，是个庞杂的事情。装修得好的火锅店具有丰富的主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合，参与性强。

举例来说：开一个500平米的店，店面装修费用15万，前厅设备用7万，厨房设备用4万，备料费用1.5万，其他费用3万，总投资共35万，餐位数差不多能达到280人左右，日均上座率为110%(中晚)，如果人均消费额为28元的话，日营业额为8500元，月营业额为25万，投资回收期差不多是4-7个月，总的来说，这个数字是相当可观的，不过还得结合各地的实际情况作比较。

### 火锅店成本核算之火锅店市场调查

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的



增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

## 客源的调查分析

### 1、服务对象分析：

(2)消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了火锅店创业项目计划书范文工作计划。但是对于消费者的分析必不可少。

## 顾客消费行为分析

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

冬天开火锅店是很赚钱，但是在开店之前的调查工作成本核算工作一定要详细完成，并且要十分注意开火锅店的选址工作，选个好店址也是火锅店的成功因素！